

MARGEN BRUTO: UNA HERRAMIENTA CLAVE EN EL CORTO PLAZO

Eduardo E. Ponssa*. 2017. Revista 2+2, Buenos Aires, 04/17.
*Área Economía y Administración Rural, Facultad de Ciencias Veterinarias, Universidad Nacional del Centro, Tandil, Buenos Aires.
www.produccion-animal.com.ar

Volver a: [Empresa agropecuaria](#)

INTRODUCCIÓN

Paso a paso de un indicador cuyo manejo adecuado le permitirá a los veterinarios brindar un mejor asesoramiento a sus clientes ganaderos.

RESUMEN EN 5 FRASES

1. Es clave que los veterinarios conozcan qué es y cómo se calcula el Margen Bruto de las actividades en las cuales participan para brindar un mejor asesoramiento a sus clientes, incorporando variables económicas en sus propuestas, por medio de las cuales se pueda medir el impacto de las medidas productivas a futuro.
2. Si nos referimos puntualmente a la actividad ganadera de cría, los gastos de sanidad serán considerados Costos Directos, pero aquellos aplicados a novillos en crecimiento, no. ¿Por qué? Porque estos animales se encuadran dentro de otra actividad (la recría o invernada).
3. Un aspecto a considerar es el de la superficie ganadera efectiva, a fin de determinar con mayor precisión las hectáreas asignadas a la actividad.
4. El Margen Bruto es un indicador anual: no considera el largo plazo, ni los posibles efectos de sinergia o complementación entre actividades.
5. Para calcular el resultado económico de un modelo proyectado de cría, es decir, su Margen Bruto, deberemos restar entre los ingresos netos y los costos directos de la actividad.

A veces bien y otras tantas mal empleado, el Margen Bruto es sin dudas uno de los indicadores económicos mayormente utilizados en el mundo agropecuario. Siempre en boca de analistas, periodistas y técnicos, esta herramienta puede aplicarse para el control y diagnóstico (en el contexto de un análisis de gestión) o para presupuestar una campaña futura, colaborando en la toma de decisiones específicas y de relevancia para los negocios. ¿Por qué los profesionales veterinarios deben conocer al detalle cómo funciona este indicador? Para brindar un mejor asesoramiento a sus clientes, incorporando variables económicas en sus propuestas, por medio de las cuales se pueda medir el impacto de las medidas productivas a futuro.

¿DE QUÉ SE TRATA?

La lógica del cálculo del Margen Bruto se basa en la distinción entre los costos directos y los indirectos. Muchas veces esta clasificación se confunde con la de Costos Variables o Fijos. Pero debemos dejar en claro que no son lo mismo.

Mientras que un costo se define como Fijo o Variable según se modifique o no al cambiar la cantidad del producto en cuestión (en una fábrica de quesos, por ejemplo, el valor de la leche es un costo variable, ya que depende de la cantidad de queso que se elabore), la distinción entre Directo e Indirecto tiene que ver con las decisiones que se deseen tomar.

Pasando en limpio: todos los costos que se generen al implementar una tarea serán Directos, mientras que los que no sean afectados por tal decisión serán considerados Indirectos. Por ejemplo: si estoy evaluando la posibilidad de adquirir un campo, el impuesto inmobiliario a pagar será un Costo Directo, mientras que si ya soy el propietario y lo que estoy decidiendo es si sembrar soja o maíz, este impuesto pasa a ser un Costo Indirecto (de estructura).

Es clave considerar, además, que todos los costos que “aparecen” sólo cuando realizamos una determinada actividad serán Directos. En cambio, los que permanecen aunque cambiemos de situación productiva serán Indirectos o de estructura y administración. ¿Cómo es eso?

Si nos referimos puntualmente a la actividad ganadera de cría, los gastos de sanidad serán considerados Costos Directos, pero aquellos aplicados a novillos en crecimiento, no. ¿Por qué? Porque estos animales se encuadran dentro de otra actividad (la recría o invernada).

Del mismo modo, serán Directos los costos de alimentación de los animales pertenecientes a las categorías de cría, la remuneración del personal asignado a esta actividad y los honorarios veterinarios (tacto, cesáreas, revisión de toros, etc.).

UN EJEMPLO EN NÚMEROS

Supongamos que estamos planificando un sistema productivo de cría, en el cual la carga sería de alrededor de 0,9 vientres por hectárea.

Cuadro 1: Costos Directos anuales de la actividad cría					
Sup. Efect. Cría: 440,4 has					
	Cantidad	Valor unit.	Total \$	\$/Ha	% Tot.
Personal	1	260000	260.000	590,4	38%
Sanidad	400	350	140.000	317,9	20,50%
Promociones	80	944	75.520	171,5	11%
Rollos propios	370	360	133.200	302,4	19,50%
Amortiz. Praderas	100	750	75.000	170,3	11%
TOTAL			683.720	1552,4	100%

El objetivo es entorar 400 vientres, para lo cual dispondríamos de 250 has de campo natural; 100 has de una pradera de agropiro y lotus y 80 has en las que haríamos una promoción de campo natural. Además, todos los años implantaríamos alrededor de 25 has de pradera nueva, a fin de mantener las 100 has de pastura en producción (estimando una vida útil de 4 años).

Cuadro 2: Asignación anual de la superficie													
Has	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	Meses ganaderos
250	Campo Natural												12
100	Pastura permanente												12
80	Promoción												12
25	Sin recurso forrajero						Pastura en implantación						5

En este caso podríamos calcular el Margen Bruto en tres situaciones distintas: a) Una sería para gestión, en base a variables y resultados conocidos. Por ejemplo: podríamos determinar el MB de gestión del ejercicio 2015-2016, para saber “cómo nos fue”. En esta situación tenemos certeza en la información, sobre todo si oportunamente se contabilizaron y registraron los datos correctamente. Es decir que sabemos efectivamente cuántos terneros se han destetado, a qué precio se vendieron y en qué costos se ha incurrido, etc.

Otra posibilidad es avanzar en el Margen Bruto para planeamiento, el cual a su vez podemos aplicarlo a B) un sistema estabilizado o C) a uno en transición.

El sistema estabilizado asume que se mantienen todos los años la misma cantidad de animales en cada categoría y que, entre otras cosas, implantaríamos la misma cantidad de pastura en cada año, manteniendo constante el desempeño.

Si bien esto no deja de ser una abstracción, nos ayuda a indagar acerca de la conveniencia de implementar o no un determinado modelo productivo.

El sistema en transición, en cambio, es más “real”, ya que se encuentra en crecimiento (aumentando el tamaño del rodeo cada año) o en disminución (reduciendo el rodeo; con diferencia negativa en el inventario de hacienda).

En nuestro ejemplo, asumiremos que se trata de planificar un modelo estabilizado. Los Costos Directos (Ver Cuadro N° 1) serían: la remuneración del personal (dedicado exclusivamente a la actividad cría: sueldo de una persona, incluyendo aguinaldo y cargas sociales en un año); la sanidad del rodeo (estimada en \$350 por vientre, lo cual incluye la sanidad de todas las categorías, incluso toros, terneros y vaquillonas de reposición, y también los honorarios veterinarios), la alimentación y la suplementación con rollos (se estima suministrar 370 rollos por año realizados por contratista sobre recursos forrajeros propios). Dentro de la alimentación, se incluye el costo anual de la promoción (una aplicación de glifosato y una fertilización de base) y la amortización de la pastura (el costo de implantación estimado en unos \$3.000/ha dividido la vida útil estimada en 4 años, es decir \$750/ha por año).

LA SUPERFICIE IMPORTA

Un aspecto a tener en cuenta es el de la superficie ganadera efectiva, a fin de determinar con mayor precisión las hectáreas asignadas a la actividad.

No es lo mismo utilizar una hectárea durante tres meses, que todo el año, al momento de expresar el margen por ha (indicador de eficiencia en el uso del campo). Para esto hay que multiplicar las has de cada recurso por los meses durante los cuales el mismo se encuentra asignado a la cría (independientemente de que haya animales en ese potrero o no) y luego dividir por 12, a fin de “anualizar” dicha superficie. En el Cuadro N° 2 se muestra la proyección mensual de la superficie (tomando en cuenta un ejercicio productivo que va del 1° de junio al 30 de junio del año siguiente) y la cantidad de meses de cada recurso asignado a la ganadería (columna de la derecha).

Cuadro 3: salidas de hacienda								
Categoría	Cabezas	Peso	Kg totales	Precio	Unidad	\$ BRUTOS	Gastos Salida	\$ NETOS
Terneros machos	162	180	29.160	36	\$/KG	1.049.760	7,00%	976.277
Terneras	71	170	12.070	35	\$/KG	422.450	7,00%	392.879
Vacas descarte	80	388	31.030	16,81	\$/KG	521.680	7,00%	485.162
Toros	3	700	2.132	19	\$/KG	40.504	7,00%	37.668
TOTAL	316		74.392	27,35	\$br./Kg	2.034.394		1.891.986

En este caso, todos los recursos están presentes todo el año, a excepción de las 25 has de pastura en implantación que solo ocupa 5 meses; por lo que la superficie efectiva será de $25 \times 5 / 12 = 10,4$ has. Es decir que, la superficie efectiva ganadera será de $250 + 100 + 80 + 10,4$ has = 440,4 has por año.

Sobre este valor se calcularon los costos por hectárea del Cuadro N° 1.

Habiendo proyectado la superficie efectiva y los costos, ahora, queda proyectar el ingreso económico, el cual depende de la producción que se piense lograr. En este caso, lo haremos del modo más simple posible: estimando la tasa de destete y la tasa de descarte anual de vacas.

- Tasa de destete estimada: 81% sobre los vientres a servicio (que siempre son los mismos pues se trata de un modelo estabilizado). Entonces: $400 \text{ vientres} \times 0,81 = 324$ terneros a destetar (162 machos y 162 hembras).
- Tasa de descarte de vacas: 20% sobre los vientres a servicio. Entonces: $400 \times 0,2 = 80$ vacas a venta.

Supongamos que en promedio mueren 11 vacas por año (casi un 3%) y que la reposición es propia. Entonces, para mantener el equilibrio del rodeo todos los años, deberíamos reponer 91 vaquillonas (a fin de compensar las 80 vacas que se venden y las 11 que mueren).

Para facilitar la comprensión de los números no consideraremos mortandad de vaquillonas ni descarte de éstas en pre-servicio, por lo que de las 162 hembras deberíamos retener al menos 91 y podríamos vender 71 como máximo.

EL MARGEN BRUTO ES UN RESULTADO PARCIAL

La información reunida hasta aquí nos permite calcular el ingreso neto (las salidas de hacienda – las entradas de hacienda + el inventario final – el inventario inicial). Todo esto expresado en pesos, menos los gastos de comercialización. Como se trata de un modelo estabilizado, la diferencia de inventario es 0 (inventario final = inventario inicial).

Los precios pueden ser los actuales aunque luego puede realizarse un análisis de sensibilidad contemplando diferentes escenarios posibles.

En los Cuadros N° 3 y 4 se presenta el cálculo de las salidas y las entradas de hacienda, suponiendo que tenemos 12 toros, los cuales en promedio poseen una vida útil de 4 años (por lo que se compran y se venden 3 toros por año, en promedio). En base a estas estimaciones podemos calcular el ingreso neto esperado y la producción de carne.

Cuadro 4: entradas de hacienda								
Categoría	Cabezas	Peso	Kg totales	Precio	Unidad	\$ BRUTOS	Gastos de Entrada	\$ NETOS
Toros	3	700	2.132	40.000	\$/CAB	121.815	4,00%	126.688

El ingreso neto es igual a las salidas menos las entradas, más la diferencia de inventario.

En números: $\$1.891.986 - \$126.688 + 0 = \$1.765.298$ o $\$4.008$ /ha.

La producción de carne es igual a la salidas de kg, menos las entradas de kg, más la diferencia de inventario en kg.

En números: $74.392 \text{ kg} - 2.132 \text{ kg} + 0 = 72.260 \text{ kg}$ o 164 kg/ha .

Se observa que el 57% de los kg producidos y el 78% del ingreso neto se deben a la producción de terneros y terneras, lo cual constituye un buen índice.

Finalmente, ya podemos calcular el resultado económico de este modelo proyectado de cría, es decir, el Margen Bruto, el cual se compone de la resta entre los ingresos netos y los costos directos.

En números: $\$1.765.298 - \$683.720 = \$1.081.578$ o $\$2.456$ /ha.

ALGUNAS CONSIDERACIONES

Así como el rol de director técnico de un equipo de fútbol es comparable al administrador de una empresa, el Margen Bruto es parecido al resultado del primer tiempo o la performance de un jugador individual, sin considerar al resto del equipo. También hay que tener en cuenta que se trata de un indicador anual; no considera el largo plazo ni los posibles efectos de sinergia o complementación entre actividades.

Por eso resultaría peligroso planificar a largo plazo (más de un año) sobre la base única de este indicador.

Tampoco el Margen Bruto tiene en cuenta el capital invertido (incluyendo la hacienda), por lo que no constituye un indicador de rentabilidad y limita la posibilidad de compararlo directamente entre dos actividades en donde el capital invertido por ha o el nivel de intensificación sea diferente (por ejemplo tambo y cría, cría con alta carga y cría con baja carga o trigo y papa).

Volver a: [Empresa agropecuaria](#)